



GIFT

株式会社ギフトHD 証券コード9279

2022年10月期 第2四半期 決算説明資料



IRサイト

<https://www.gift-group.co.jp/ir/>

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- 1 | 2022年10月期 第2四半期 業績ハイライト
- 2 | 2022年10月期 第2四半期決算概要
- 3 | 2022年10月期 下期以降の取り組み
- 4 | 2022年10月期 通期業績見通し（数字に変更なし）
- 5 | 参考資料 会社概要



1 | 2022年10月期 第2四半期 業績ハイライト

売上高

7,891 百万円

前年同期比： + 25.2%

営業利益

773 百万円

前年同期比： + 152.6%

経常利益

1,197 百万円

前年同期比： + 116.3%

第2四半期業績概要

1月-3月に時短営業を行ったにも関わらず、収益性が向上したことにより、**大幅な営業増益**を達成。加えて、前期分の時短協力金の入金があったことにより、**過去最高の経常利益**を達成。

さらに、1月-3月の時短営業分の協力金受給の権利を確保。

収益性の向上

3つの改革（商品・店舗オペレーション・物流の改善）により、**人時生産性が向上し**、収益性が向上。

価格改定の実施

ロードサイド店舗で**価格改定**を実施。

攻めの出店戦略継続

インバウンド需要、ビジネス街及び繁華街の**人流の戻り**を見据え、**駅近**に出店を継続。将来の繁盛店へ。

成長性・収益性

売上高成長率

25.2%

(年間目標：20.0%)

売上高昨年対比

国内直営 全店

137.8%

営業利益率

9.8%

経常利益率

15.2%

(年間目標：11.8%)

国内直営 既存店

112.3%

(年間目標：114.4%)

出店数

直営店 店舗

10 店舗

(年間目標：36店舗)

人時生産性 (直営店)

人時売上高

5,987 円

(前年同期：5,561円)

人材確保・定着

社員採用

中途入社 69 名

新卒入社 51 名

プロデュース店 店舗

24 店舗

(年間目標：純増48店舗)

人件費率

26.3%

(前年同期：27.1%)

退職率

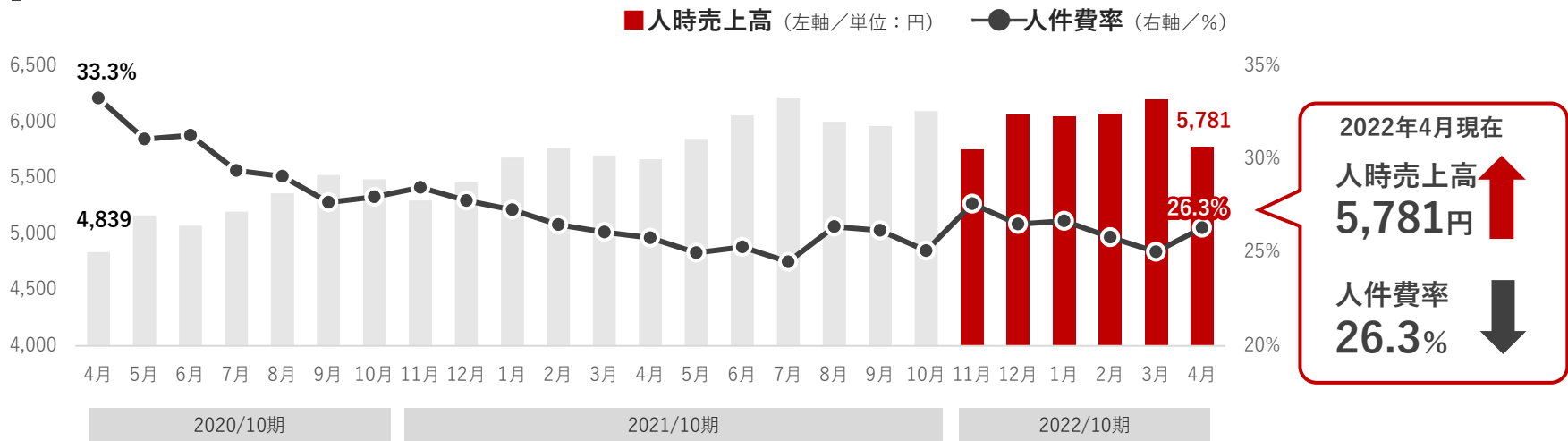
22.2%

(前年同期：16.2%)

3つの改革の実行により、収益性が向上



人時生産性が向上



1 適正シフトのコントロール

適正シフトと実績シフトの差異をRPAの導入でリアルタイムに見える化。
過不足のないシフト運用が可能となった。

2 営業時間外の仕込時間を削減

チャージャー工場の新設、トッピング共通化、物流センターからの一括納品の実現により、
店舗オペレーションの標準化・単純化、工程の削減を実現。営業時間外の仕込時間の削減が
可能となった。

3 宅配対応の最適化

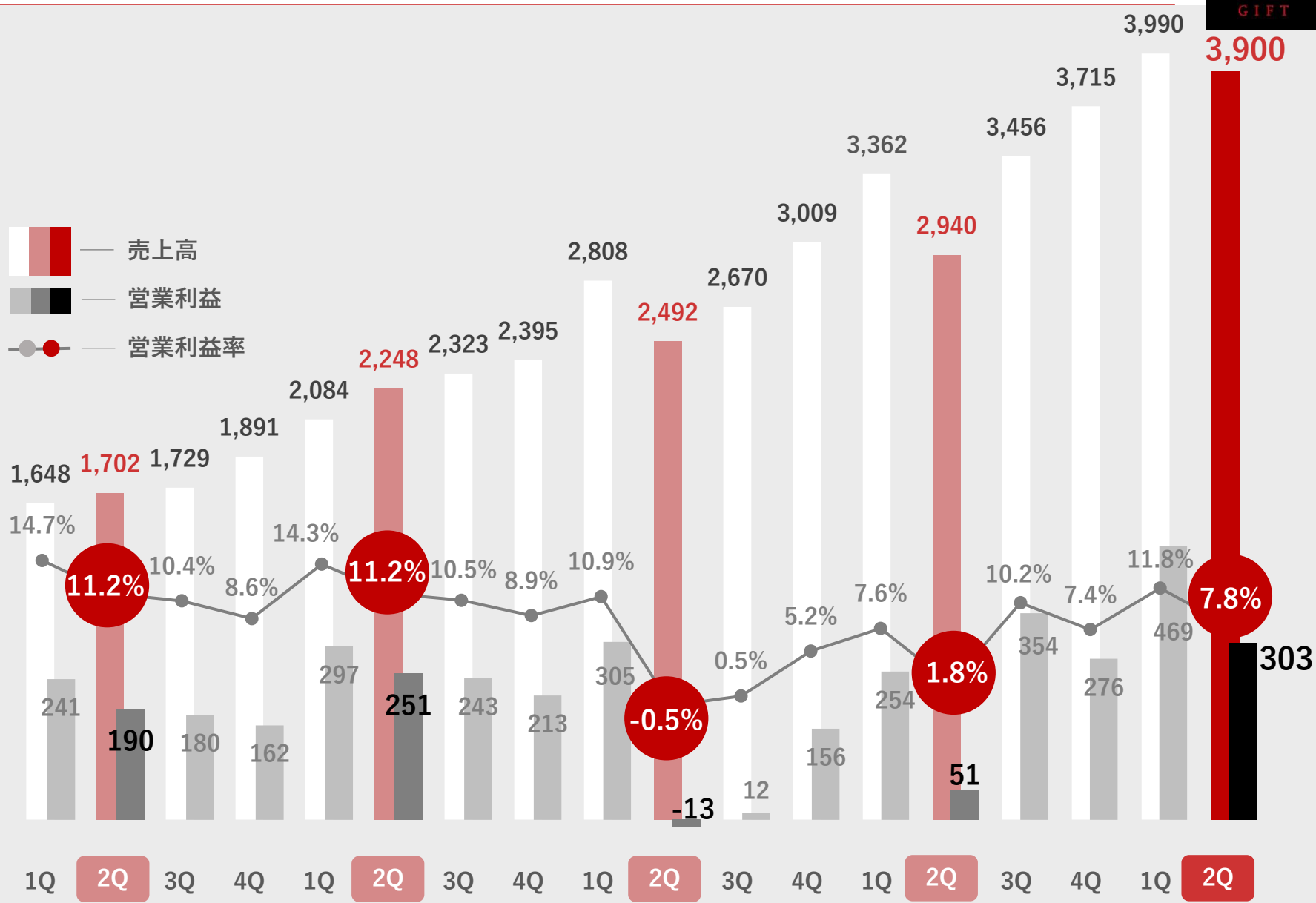
店内混雑度等を鑑みた宅配対応の受注コントロールを実行。



2 | 2022年10月期 第2四半期 決算概要

	2021/10期 2Q		2022/10期 2Q		増減	期初計画比			
	金額	売上比率	金額	売上比率	前年同期比	22/10期 2Q計画	達成率	22/10期 通期計画	進捗率
売上高	6,303	-	7,891	-	+25.2%	8,070	97.8%	17,000	46.4%
売上原価	1,784	28.3%	2,343	29.7%	+31.4%	-	-	-	-
売上総利益	4,519	71.7%	5,547	70.3%	+22.8%	-	-	-	-
販管費	4,213	66.8%	4,774	60.5%	+13.3%	-	-	-	-
営業利益	306	4.9%	773	9.8%	+152.6%	830	93.1%	1,700	45.5%
経常利益	553	8.8%	1,197	15.2%	+116.3%	960	124.7%	2,000	59.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	355	5.6%	816	10.4%	+130.0%	610	133.9%	1,280	63.8%

売上高及び営業利益 四半期推移 (会計期間)



時短協力金、雇用調整助成金について



当社グループは、自治体からの飲食店等の営業時間短縮要請に応じるとともに、営業時間短縮要請に係る時短協力金および雇用調整助成金の支給申請を行っており、**支給決定の時点で収益を認識**しております。

当第2四半期連結累計期間に支給が決定した時短協力金および雇用調整助成金は営業外収益に補助金収入として計上しております。

(参考) 時短協力金および雇用調整助成金の申請及び支給状況

		4/30 まで 支給済	5/1以降			合計	総計
			支給決定済	支給未決定	申請予定		
時短協力金	時短日数 (日)	4,216	732	3,247	0	3,979	8,195
	金額 (千円)	402,683	65,254	注2	注2	注2	注2
雇用調整助成金	金額 (千円)	10,920	1,010	注2	注2	注2	注2

(注1) 上記の時短日数は、当第2四半期連結会計期間末までに時短した日数です(前期末日までに支給が決定した時短協力金にかかる時短日数は除く)。

(注2) 時短協力金および雇用調整助成金の金額は支給決定時に確定し支給決定の時点で収益を認識する予定です。

出店状況



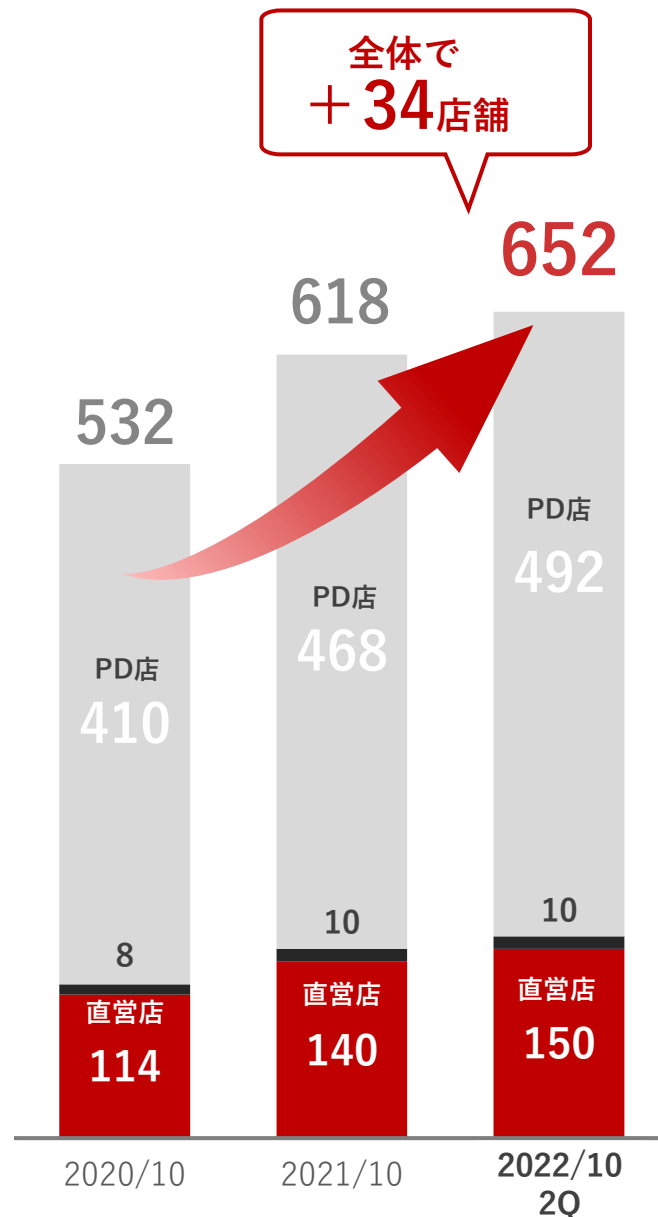
積極的な出店を継続し、

+80店舗の年間計画に対して、



+34店舗の純増を実現。

	2021/10期		2022/10期 2Q
プロデュース店	468店舗	»»	492店舗
直営店	150店舗	»»	160店舗
全店舗合計	618店舗	»»	652店舗



店舗の状況（直営店/ブランド別増減内訳）



ブランド					
店舗数	112	19	4	1	6
増減 (前期末比)	+4	+3	+2	-	-

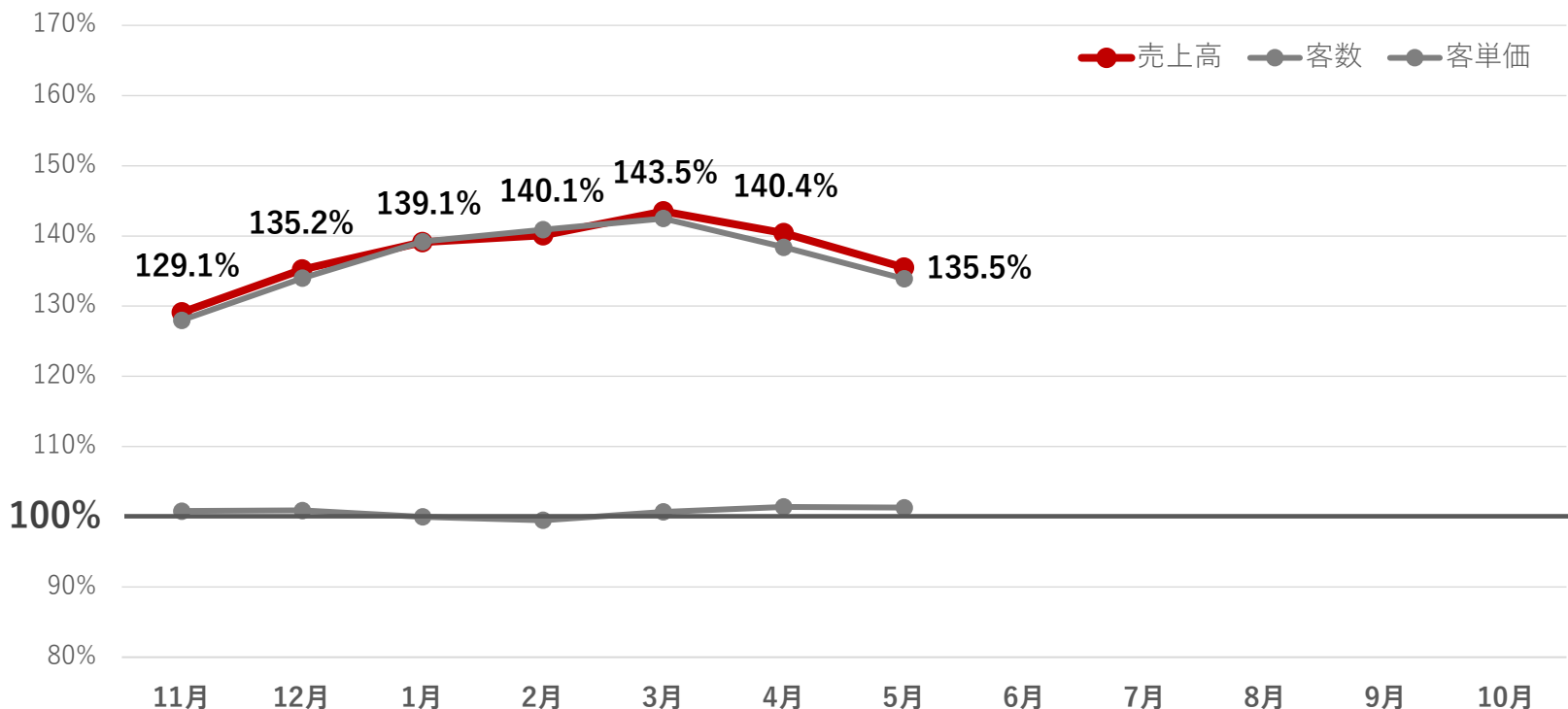
ブランド				その他
店舗数	2	2	3	1
増減 (前期末比)	+1	-	-	-

店舗の状況（地域別増減内訳）



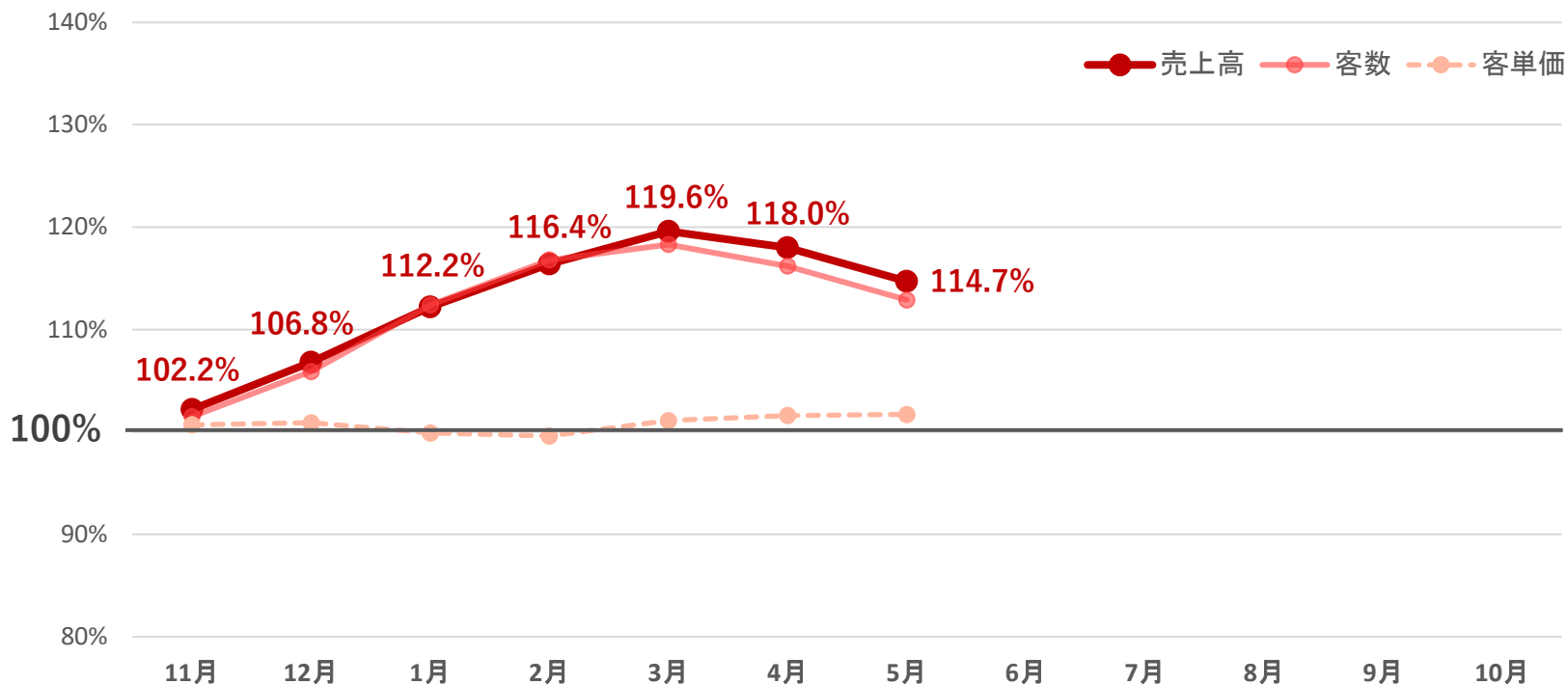
(単位：店)		21/10期末 店舗数	22/10期 2Q 店舗数	増減
直営店事業	関東	87	94	+7
	東日本（関東以外）	32	35	+3
	西日本	18	18	-
	海外	3	3	-
	小計	140	150	+10
	売上高	6,523 百万円	業務委託店	10
		合計	150	+10
プロデュース事業	関東	293	303	+10
	東日本（関東以外）	95	102	+7
	西日本	67	73	+6
	海外	13	14	+1
	売上高	1,367 百万円	合計	468
店舗数総合計		618	652	+34

国内 直营全店 对前年同月比売上高推移



全店	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	累計
売上高	129.1%	135.2%	139.1%	140.1%	143.5%	140.4%	135.5%						137.5%
客数	128.0%	134.0%	139.2%	140.9%	142.5%	138.4%	133.9%						136.5%
客単価	100.8%	100.9%	100.0%	99.5%	100.7%	101.4%	101.3%						100.7%

国内 直営既存店 対前年同月比売上高推移



既存店	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	累計
売上高	102.2%	106.8%	112.2%	116.4%	119.6%	118.0%	114.7%						112.7%
客数	101.5%	105.9%	112.4%	116.8%	118.3%	116.2%	112.9%						111.7%
客単価	100.7%	100.9%	99.9%	99.6%	101.1%	101.6%	101.7%						100.9%

(単位：百万円)				(単位：百万円)			
	2021年 10月期	2022年 10月期 2Q	増減額		2021年 10月期	2022年 10月期 2Q	増減額
流動資産	2,413	2,580	+ 166	流動負債	2,539	2,565	+ 26
現金・預金	1,871	1,823	△48	買掛金	389	487	+ 97
売掛金	262	340	+ 78	短期借入金	-	88	+ 88
その他	280	416	+ 136	一年内長期借入金	534	527	△7
固定資産	5,863	6,364	+ 500	その他	1,615	1,462	△152
有形固定資産	4,016	4,375	+ 359	固定負債	1,621	1,620	△ 0
無形固定資産	135	129	△6	長期借入金	1,274	1,246	△ 28
投資その他資産	1,711	1,859	+ 147	その他	346	374	+ 27
資産合計	8,277	8,944	+ 666	負債合計	4,161	4,186	+ 25
				純資産合計	4,116	4,757	+ 641
				資本金	790	793	+ 2
				資本剰余金	1,042	1,045	+ 2
				利益剰余金	2,281	2,887	+ 606
				自己株式	△0	△0	-
				その他包括利益累計	2	32	+ 29
				負債純資産合計	8,277	8,944	+ 666

(単位：百万円)	2021年10月期 2Q	2022年10月期 2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	815	962	+ 146
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 933	△ 890	+ 42
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 47	△ 148	△ 101
現金および現金同等物に係る換算差額	△ 0	28	+ 28
現金および現金同等物の期末残高	1,626	1,823	+ 197

2022年 10月期 2Q 主要内容

■営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益：1,197百万円
減価償却費：224百万円
法人税等の支払額：△380百万円

■投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出：△753百万円
敷金及び保証金の差入による支出：△62百万円

■財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金の純増減額：88百万円
長期借入金の借入による収入：250百万円
長期借入金の返済による支出：△288百万円
配当金の支払額：△198百万円

3 | 2022年10月期 下期以降の取り組み

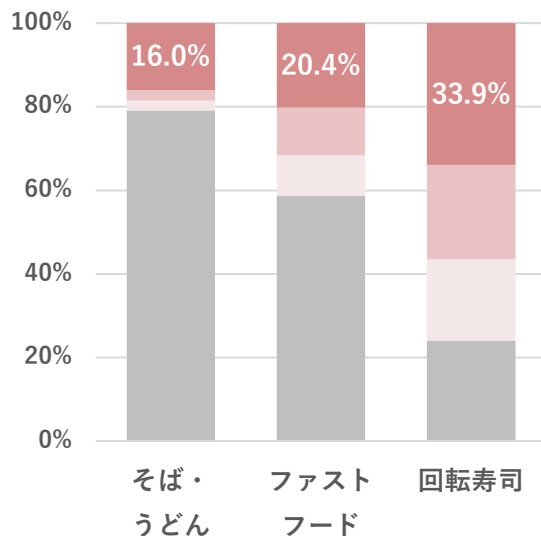
主な外食産業と国内ラーメン市場の特徴



大手企業への需要集約が顕著にみられる、そば・うどん、ファストフード、回転寿司などの成熟したマーケットと異なり、当社が属するラーメン市場は様々な規模の店が乱立し、シェア拡大のポテンシャルが豊富な発展途上のマーケットといえる。

成熟したマーケット

主な外食産業の上位企業シェア割合



■ シェア占有率1位 ■ シェア占有率2位 ■ シェア占有率3位 ■ その他

発展途上マーケット

ラーメン市場の上位企業シェア割合



これまでの**標準化・単純化**を徹底し、
マーケットポジション獲得していく

- ✓ 商品改革
- ✓ オペレーションの効率化
- ✓ 製造・物流改革

出典情報:総務省「経済構造実態調査」をもとに当社で集計

日常食としてのラーメンの魅力を多ブランド、エリアを拡大し訴求。

- ・「町田商店」はロードサイドを中心に大幅増店。「豚山」も継続出店。
- ・「がっとん」「長岡食堂」の多店舗展開も開始。

町田商店



首都圏、北関東、東北を中心に、ロードサイド&駅近出店を加速

住宅街
ロードサイド **20** 店舗

ビジネス街
繁華街 ※ **5** 店舗

※ 駅ナカ、SC内・フードコート含む

豚山



関東での駅近出店を加速。投資回収の早い居抜物件にて出店

ビジネス街・
繁華街 **5** 店舗

その他



九州豚骨



中華そば

九州豚骨「がっとん」、
中華そば「長岡食堂」の
多店舗展開を開始

5 店舗

その他
新ブランド

元祖油堂
油そば
「元祖油堂」

等についても、多店舗展開を模索

3/1に価格改定を実施するも客足への影響はなし、今後も価格改定は必要に応じ検討

基本方針

コスト増加分を転嫁し価格に反映

2022年3月1日～

麺の材料となる小麦や、輸送にかかる原油の高騰を受け、直営店で価格改定を実施。

◆ 改定後の直営店の客足への影響



過去3度にわたり価格改定を実施するも、
客足への影響は見られない。

- ✓ ラーメン品質の向上を過去から継続
- ✓ 店舗運営体制を含む顧客満足度の向上

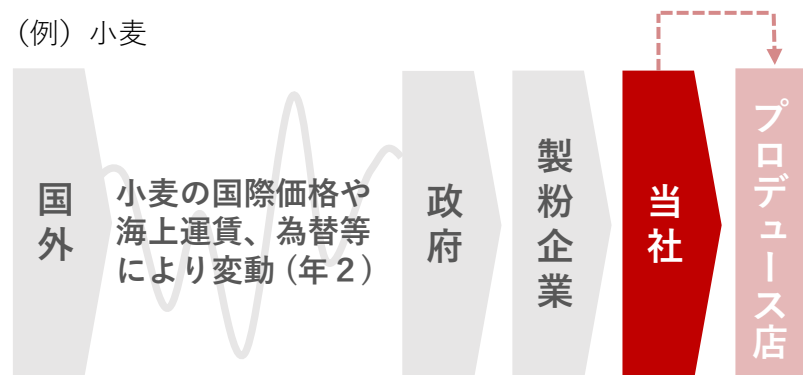
更なる価格改定の余地あり

◆ プロデュース店への転嫁の概要



政府の買付価格に完全連動し、
プロデュース店への卸売り価格を改定

(例) 小麦



店舗の増加を支える人材の獲得と生産体制を強化

人材の獲得と育成

- DXやSCMを推進できる人材の獲得
- 店舗増を支える店舗運営人材の確保

中途採用	即戦力となり特にDX・SCM推進
新卒入社	将来の会社の成長を担う

※2022年4月は過去最多51名の新卒社員が入社

【育成制度および社内制度の充実化】

- 海外トレーニー制度の導入
- 企業型確定拠出年金制度の導入
- テレワーク制度・エリア社員制度
- シアワセ休暇制度※ 等

※5日連続の有給休暇取得 + 支援金20,000円支給

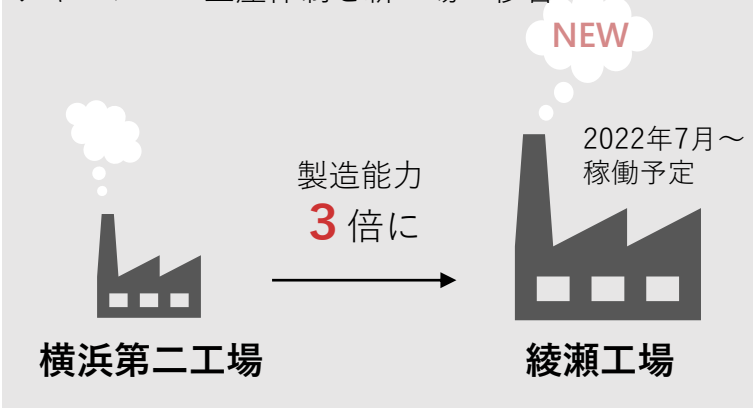
多様なライフプランを尊重し働きやすい環境づくり

従業員エンゲージメントを向上

チャーシュー生産体制強化

- 出店が続く直営店への供給能力確保
- プロデュース店向けの供給本格化

チャーシュー生産体制を新工場へ移管



2025年10月期の目標である

国内1,000店舗体制に対応できる

チャーシューの生産体制を構築

海外事業の拡大を見据え、組織体制とグローバル人材育成制度を整備

組織体制の強化

プロデュース事業部の管理下に海外の直営店を管理する海外直営店統括部、海外のプロデュース・FC店の開発を行う海外事業開発部を新設し、海外事業展開を強力に推進する体制を構築

プロデュース事業部



海外トレーニー制度の導入

異文化でのマネジメント能力やコミュニケーション能力を養い、**将来のグローバルマネジメント人材**を育成

【制度の概要】



第2回目まで選考が済んでおり2名が海外研修中

「町田商店」「豚山」「元祖油堂」がLAで開催中の『RAMEN DISCOVERIES』に期間限定出店

外務省が世界3都市（サンパウロ、ロンドン、ロサンゼルス）に設置した日本文化の対外発信拠点の一つである、JAPAN HOUSE Los Angeles (JHLA) で「日本でしか食べられない7つのラーメンが食べられる」企画が開催中。アメリカ中からラーメンファンが集い、開催日は予約が埋まってしまうほど大盛況。



A LIMITED TIME POP-UP SERIES

MAY 6 ~ JULY 31, 2022



LAで
ラーメンを通じて
日本文化を伝える
イベントへ参画

出店スケジュール

- 豚山 「ガッツリ系」
7月1～3日、8～10日
- 元祖油堂 「油そば」
7月15～17日
- 町田商店 「家系」
7月22～24日、29～31日

JHLAは外務省が考案した、日本へのより深い理解と認識を育むことを目指した革新的な世界規模のプロジェクト

JAPAN HOUSE Los Angeles
& Highland 6801 Hollywood
Boulevard, 5F Los Angeles, CA
90028 USA

4 | 2022年10月期 通期業績見通し（数字に変更なし）

2022年10月期 通期業績見通し（変更なし）



中期経営計画を着実に進め、大幅な増収・増益を計画

	2021年10月期 実績		2022年10月期 予想		増減率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
(単位：百万円)					
売上高	13,474	—	17,000	—	+26.2%
営業利益	936	6.9%	1,700	10.0%	+81.6%
経常利益	1,748	13.0%	2,000	11.8%	+14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,076	8.0%	1,280	7.5%	+18.9%

国内直営店事業部門／既存店売上

2021年10月期比 **114.4%**

2019年10月期比 101.0%

出店計画

国内直営店

35店

純増+31店

海外直営店

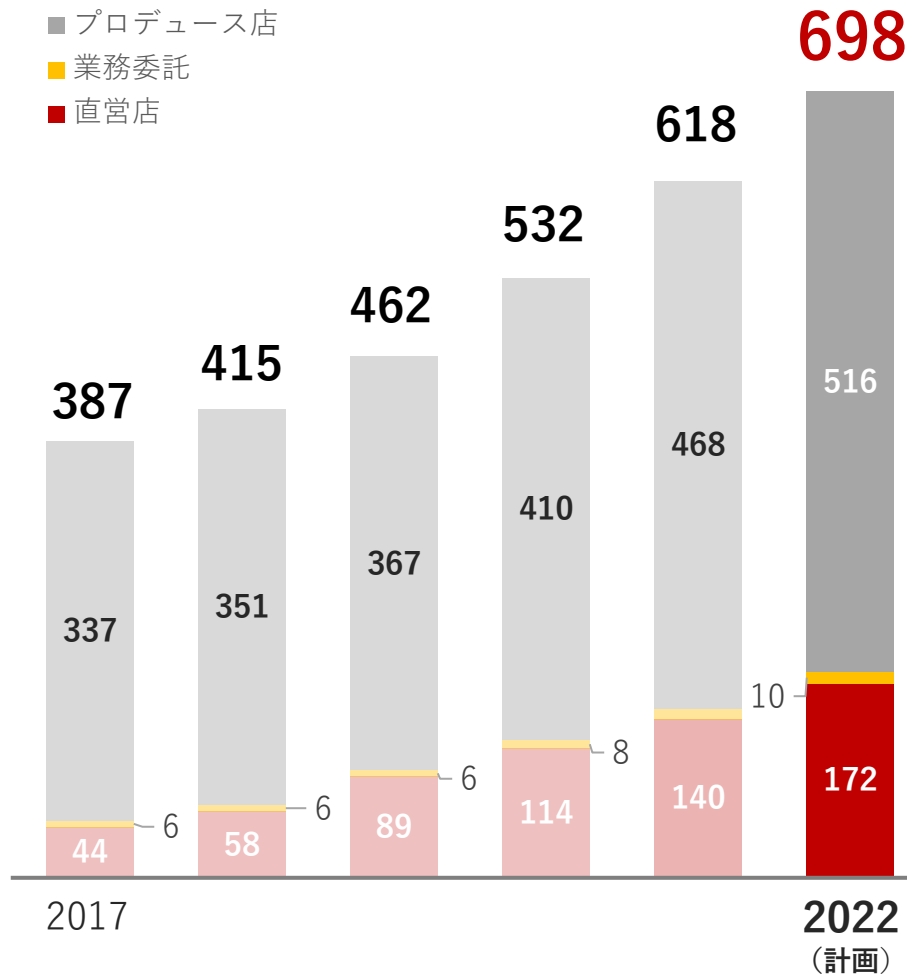
1店

プロデュース店

48店

国内45店 海外3店

店舗数



2022.10月期末
店舗数（計画）

698 店舗

前期比 **+80** 店舗 を計画

直営店 **+32** 店舗

プロデュース店 **+48** 店舗

配当方針

株主の皆様への利益還元は、経営成績、財政状態及び財政状態を総合的に勘案し、財務体質の強化、事業拡大のための投資等にも十分に留意しながら、安定的且つ継続的な利益還元を基本スタンスとして配当性向にも注視しながら実施しております。

2021年10月期配当金

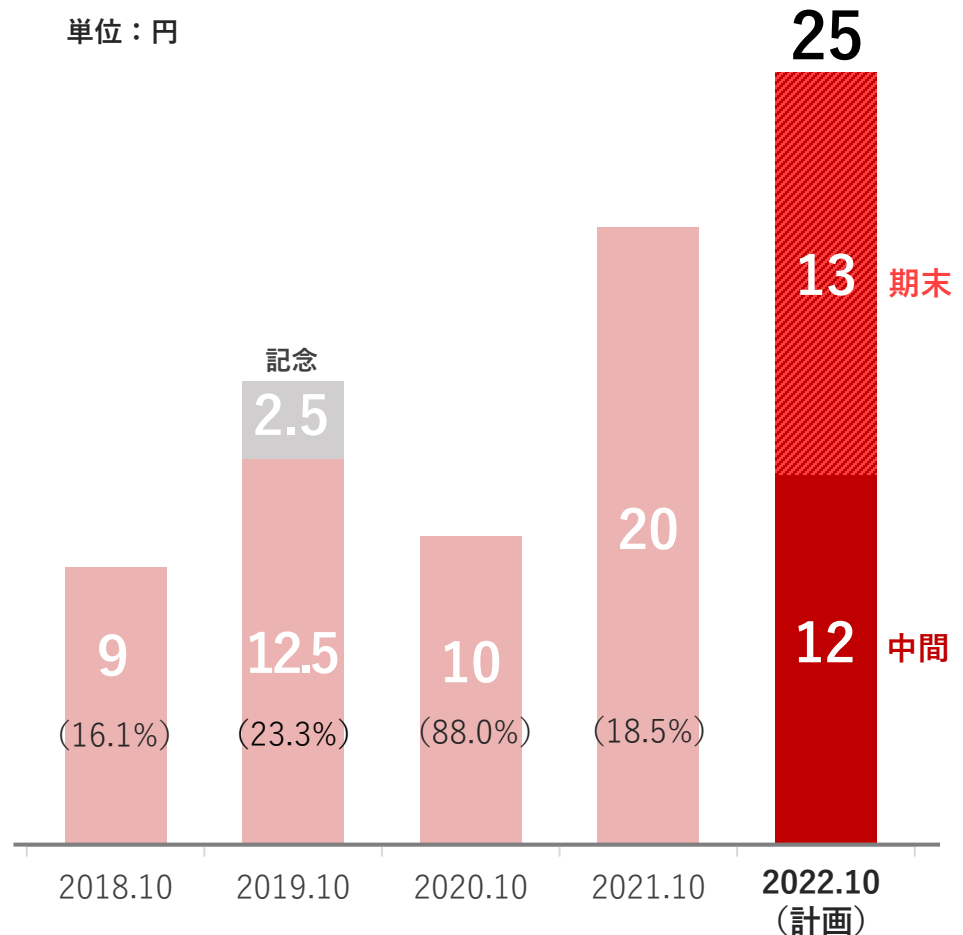
当初計画より5円増額の20円
といたしました。

2022年10月期配当金

- ・ 中間配当を開始
- ・ 配当性向20%以上を目標

中間12円/期末13円の計25円とし、
5円増配を計画しております。

※右の数値は、
株式分割を勘案した数値を掲載。



新たに300株以上500株未満及び500株以上保有上の優待区分を追加

保有株式数	優待内容	毎年7月に発送予定 (4月末基準日の株主様)	毎年1月に発送予定 (10月末基準日の株主様)
		有効期間：12か月間（発送月除く）	
100株以上 200株未満	お食事ご優待チケット2枚（年4枚）	優待券到着後、 <u>翌年7月末まで</u>	優待券到着後、 <u>翌年1月末まで</u>
200株以上 300株未満	お食事ご優待チケット3枚（年6枚）		
300株以上 500株未満	お食事ご優待チケット4枚（年8枚）		
500株以上	お食事ご優待チケット5枚（年10枚）		

ご利用方法



- お食事ご優待券は券売機の中からどれでも1品無料でご利用いただけます。券売機のない店舗ではメニューの中から1品となります。**テイクアウトにもご利用いただけます***。ラーメン豚山では、ボタンをお選びいただいた後、汁なし、つけ麺への変更も可能です。
- 1,000円以上のセットメニューにもご利用いただけます。
- お食事ご優待券は、当社グループの国内直営店でご利用いただけます。ご利用可能な店舗につきましては別途ご案内いたします。

※一部店舗の店頭で販売しております「家系ラーメンセット」などの持ち帰り用冷凍商品は対象外です。

IRサイト

IRサイトでは、株主・投資家の皆様へ向け積極的に情報を発信しております。



<https://www.gift-group.co.jp/ir/>

Investor Questions

Investor Questionsページでは、株主・投資家の皆様からよく頂く質問に対し、IR担当者より回答しております。



<https://www.gift-group.co.jp/ir/communication.html>



5 | 参考資料 会社概要



社名 株式会社ギフトホールディングス

事業内容 飲食店の経営

本社所在地 東京都町田市森野1-23-19
小田急町田森野ビル3階

自社工場 製麺：平塚、横浜第一、丹波篠山
チャーシュー：横浜第二

設立 2009年12月7日
(創業 2008年1月)

代表者 代表取締役社長 田川 翔

決算期 10月

資本金 793百万円 (2022年4月末現在)

グループ従業員 社員486名 パート・アルバイト 2,220名
(2021年10月末現在)

関係会社 連結子会社 9社

(重要な連結子会社の名称)
株式会社ギフト
株式会社ラーメン天華
株式会社ギフトフードマテリアル
GIFT USA INC.

主カ
ブランド



町田商店

クリーミーなスープが特徴の横濱家系ラーメン。
いくら食べても飽きないおいしさ。



豚山

豚骨ベースの醤油スープに野菜（もやし、キャベツ）、
チャーシューをダイナミックに載せるガッツリ系ラーメン。



がっとな

濃厚なスープが特徴の九州豚骨ラーメン。
麺の固さを選んで自分好みに。



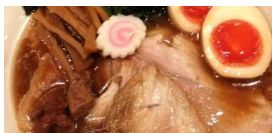
四天王

海外からのビジターにも大人気。
あっさりしたコクが特徴のとんこつラーメン。



赤みそ家

味噌をベースに炒めた野菜の旨味たっぷりの味噌ラーメン。



長岡食堂

新潟県長岡市のご当地ラーメンとして親しまれている淡
麗で味わい深い中華そば。

新ブランド



元祖油堂

独自開発の専用麺に、うま味醤油使用のまろやかな醤油ダレ
を合わせ、様々なトッピングで味わえる油そば。

海外



E.A.K RAMEN

家系ラーメンをベースにローカルニーズに合わせた味で
ご提供。

直営店とプロデュース店
2つのチャネル形態にて飲食事業を展開

直営店

160店舗

横浜家系ラーメンを主体とした
直営店の運営



中華そば



長岡食堂

プロデュース店

492店舗

オーナー様の要望に合わせた
繁盛店づくりのサポート

直営店

運営ノウハウ
の提供

自社工場
委託工場

PB商品の供給

プロデュース店



※PB商品：
プライベートブランド商品
(麺、タレ、スープ、餃子、チャーシュー)

駅近+ロードサイドの両エリアで、繁盛店運営が可能

駅近エリア

「地域名+商店」
地域密着型店舗展開

秋津商店



三ノ宮商店



代々木商店



網島商店



荻窪商店



ロードサイドエリア

「町田商店」
一定品質のチェーン型展開

町田商店 姫路店



町田商店 仲町台店



町田商店 清水インター店



町田商店
京都東インター店



町田商店 富士宮店



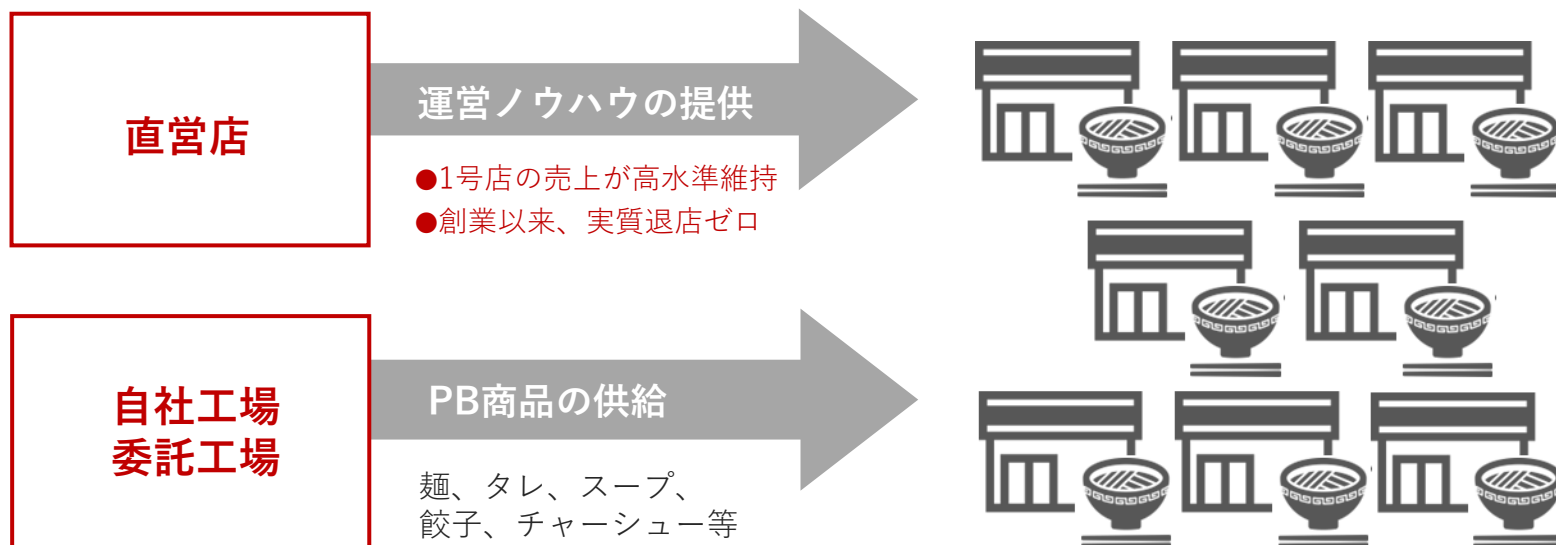
ファミリー層にも評判の家系ラーメン

- 駐車場（20台～30台）
- 競合状況、商圈人口、交通量等の分析結果をもとに出店
- 家族が楽しめる店舗づくり
- ファミリー向けメニューの充実化
- 来客単価増加基調を維持
- ロードサイド店は駅近店を上回る繁盛店



＜当社独自のチャネル＞プロデュース店の運営スキーム

オーナー様の要望に合わせた繁盛店づくりのサポート



※フランチャイズ制度と異なり、保証金、加盟料、経営指導料（ロイヤリティ）不要。直営店の運営ノウハウをもとに、店舗立ち上げ時のプロデュースを、食材の購入を条件に原則無償で提供。

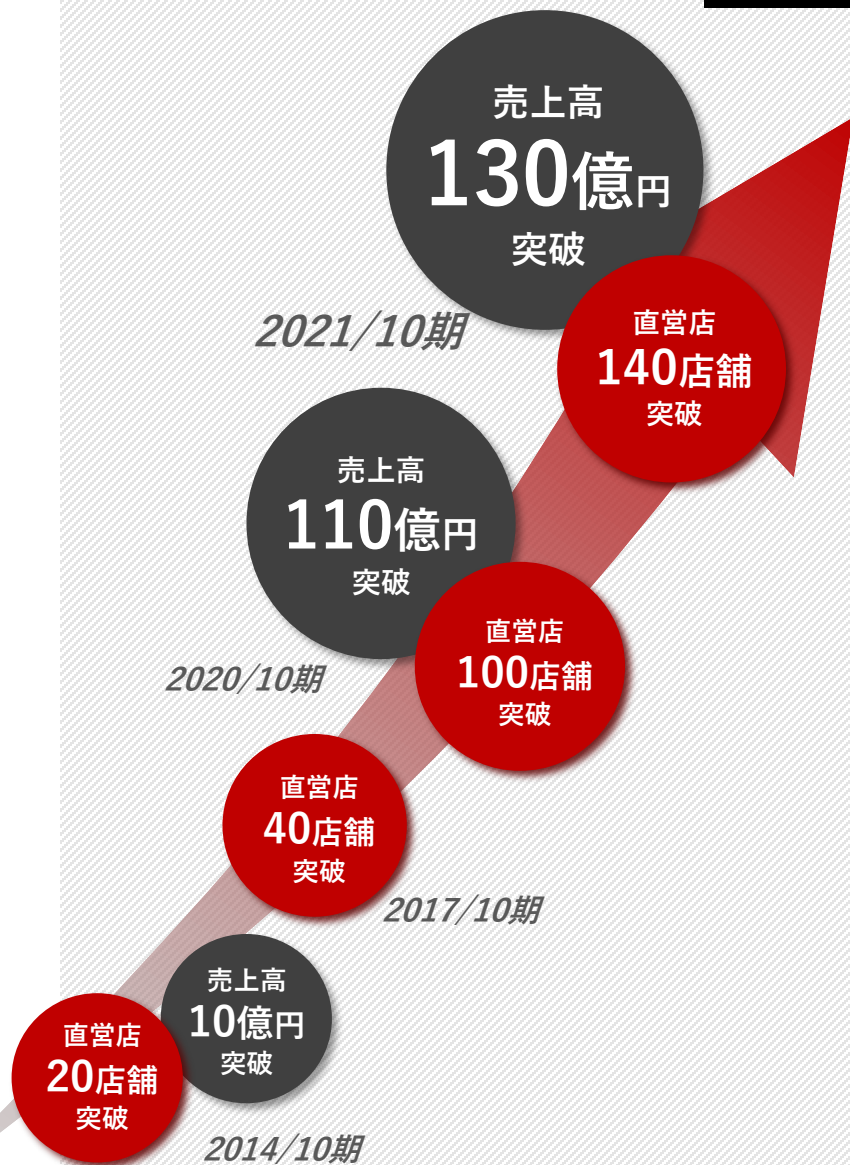
プロデュース店とフランチャイズ店の違い



	フランチャイズ店	プロデュース店
屋号	同一	フリー
加盟金	100万円～500万円	0円
ロイヤリティ	月売上の約5%	0円
店舗運営・メニュー開発の自由度	×	○
加盟店によりブランドが毀損した場合の全体波及リスク	大	小
各種サポート※	あり	あり

※各種サポート…物件開発、店舗設計、社員研修、オープンサポート

- 2008** 1月 町田商店本店を開業
- 2009** 12月 株式会社町田商店(現当社) 設立 直営店事業部門を開始
- 2010** 1月 ラーメン事業のプロデュース、PB商品販売、製麺等を目的に、株式会社ファイナル・スリー・フィート設立
プロデュース事業部門開始
- 8月 直営2号店の代々木商店を開店
- 2013** 11月 神奈川県平塚市に製麺工場を設立
- 2014** 3月 国内直営店10店舗達成
- 12月 国内直営店20店舗達成
- 2015** 3月 株式会社ファイナル・スリー・フィートが、株式会社コロワイドより株式会社四天王の全株式を取得し子会社化
- 5月 商号を株式会社ギフトに変更
初の海外法人をシンガポールに設立
- 11月 国内直営店30店舗達成
- 2016** 3月 米国に子会社設立 (GIFT USA INC. / GIFT LOS ANGELES, LLC / GIFT NEW YORK, LLC)
- 7月 海外直営1号店 (シンガポール) オープン
- 12月 国内直営店40店舗達成、米国初出店 (LA)
- 2017** 5月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式会社ファイナル・スリー・フィートを吸収合併
- 8月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式四天王を吸収合併
- 12月 国内直営店50店舗達成
- 2018** 2月 米国にGIFT NEW YORK No.2, LLCを設立
- 5月 米国にGIFT DENVER LLCを設立
- 10月 東京証券取引所マザーズに株式を上場
- 2019** 8月 株式会社ラーメン天華及び株式会社ケイアイケイフーズ(現株式会社ギフトフードマテリアル)の全株式を取得し子会社化
- 2020** 9月 東京証券取引所市場第一部への上場市場変更
- 2021** 8月 持株会社体制へ移行
- 2022** 3月 商号を株式会社ギフトホールディングスに変更



店舗における新型コロナウイルス感染拡大防止対策について



弊社店舗では、ご来店いただいたお客様に安心してご利用いただけるよう、感染症の予防に取り組んでおります。

なお、新型コロナウイルス感染症対策の一環として、2021年9月より内閣官房が実施する「新型コロナウイルスモニタリング検査」に参加しております。

従業員の手洗い・
アルコール消毒の
徹底



従業員の出勤時に
体温をチェック。
問題があれば
自宅待機を指示



従業員のマスクの
着用を義務化



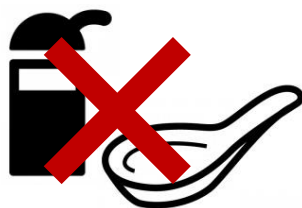
ビニールシート
・アクリル板で
仕切りを設置



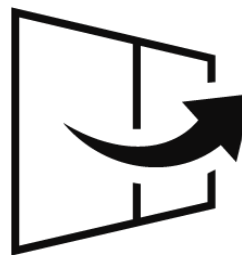
店内設備の定期的
なアルコール消毒



一部卓上調味料・
レンゲ等の撤去



店内換気の推奨



店頭にお客様用ア
ルコール消毒液の
設置



店舗における新型コロナウイルス感染拡大防止対策について



弊社店舗では、ご来店いただいたお客様に安心してご利用いただけるよう、感染症の予防に取り組んでおります。



▼隣席との間に透明なビニールシート、
アクリル板等で仕切りを設置。隣席への
飛沫拡散を気にせず、ラーメンに集
中していただけます。



将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。